التصدير كإستراتيجية جزائرية جديدة للتوجه نحو الأسواق الإفريقية من اجل الخروج من الأزمة الاقتصادية الراهنة

Export as a new Algerian strategy to move towards African markets in order to get out of the current economic crisis

د. هدى معيوف
جامعة سوق اهراس
Mayouf.houda@yahoo.com

د. شامية بن عباس
جامعة خنشلة
chamiasiham@yahoo.fr

ملخص

تهدف هذه المقالة إلي أن فتح أسواق تصديرية جديدة للمنتجات الجزائرية، تتجاوز الأسواق التقليدية المحلية كأحد الحلول للخروج من الأزمة الاقتصادية الحالية، لأن الاقتصاد ينمو بفضل عجلة التنمية و التجارة، وعلى الحكومة الجزائرية أن تولي اهتماما بهذا المجال، وتسهيل المبادلات التجارية من مكان إلى آخر، والتنقل من جهة إلى جهة أخرى بكل سهولة، وترفع كل التحديات ووضع حد للمشاكل المتعلقة بالنقل وتحسين بيئة الاستثمار ورقي النظام المصرفي والبنكي في سبيل الوصول إلي الأسواق الإفريقية، خاصة أن إفريقيا هي المستقبل الواعد، وذلك لبعث حركية اقتصادية جديدة بين الجزائر و إفريقيا في مجال الطاقة والفلاحة وتكنولوجيات الاتصال،

وخلصت الدراسة إلي أن إفريقيا ستصبح منطقة اقتصادية وقوية على المستوى العالمي، خاصة مع وجود نية حقيقية ملموسة من الجزائر للقضاء على العراقيل البيروقراطية ودخول أسوقها من الباب الواسع.

الكلمات المفتاحية: أسواق تصديرية، الأزمة الاقتصادية، بيئة الاستثمار، عجلة التنمية و التجارة.

ABSTRACT

This article aims to open up new export markets for Algerian products, beyond traditional local markets as one of the solutions out of the current economic crisis, Because the economy is growing thanks to the wheel of development and trade, The Algerian government should pay attention to this area, Facilitating trade exchanges from one place to another, And moving from one side to another with ease, Raising all challenges and putting an end to transport problems Improving the investment environment and upgrading the banking and banking system in order to reach African markets, Especially as Africa is the promising future, In order to create a new economic mobility between Algeria and Africa in the field of energy, agriculture and communication technologies, And industry to join the developing markets and achieve the desired goals.

The study concluded that Africa will become a strong economic region at the global level, especially with a real concrete intention of Algeria To eliminate the bureaucratic obstacles and enter its markets from the wide door.

key words: *Export Markets, The economic crisis, Investment environment, The wheel of development and trade.*

مقدمة:

رغم كل التدابير المتخذة من طرف الدولة الجزائرية خلال السنوات الأخيرة للرفع من الصادرات خارج المحروقات، التي أصبحت البديل الذي لا مفر منه للخروج من أزمة التبعية للمحروقات، من خلال تنويع الاقتصاد الوطني، إلا أن الدولة على غرار الحكومات المتعاقبة، عجزت عن النهوض بالصادرات خارج المحروقات، التي لم تتعد قيمتها إلى غاية الآن سقف المليار دولار سنويا، لتبقى لا تمثل سوى 6 بالمائة من مجموع الصادرات الإجمالية، والملاحظ أن الجزء الأهم من الصادرات خارج المحروقات يبقى دائما مرتبطا في الأساس بقطاع الطاقة والمحروقات، كونه متصلا بالصناعة البتروكيميائية.

وتسعى الجزائر التي تعاني أزمة اقتصادية ناتجة عن تراجع أسعار النفط، إلى إيجاد أسواق في أفريقيا من أجل تنويع صادراتها خارج المحروقات،رغم أنها تأخرت كثيرًا في تغيير وجهتها الاقتصادية نحو القارة السمراء، وتعود الأسباب التي قد حالت دون ذلك إلي ولوج المستثمرين الجزائريين إلى الأسواق الناشئة في دول الساحل ووسط أفريقيا، ولكنها قد قررت أخيرًا تغيير اتجاه بوصلتها نحو القارة السمراء، كونها أصبحت الحل الوحيد بالنسبة إلى الحكومة الجزائرية، خاصة في الظرف الراهن بعد انهيار أسعار النفط في الأسواق العالمية، وهذا من خلال تحسين مناخها الاستثماري مع الدول الأفريقية.

كما سعت الجزائر إلي عقد منتديات إفريقية و معارض دولية تساهم في تحسين المزايا المحفزة للمستثمرين فرصة للمتعاملين الاقتصاديين الوطنيين للاستثمار والأعمال ولإبراز الإمكانيات والقدرات والخصائص المميزة للمنتج الجزائري، ما سمح بعقد شراكات مع رجال أعمال أجانب للتصدير، و التي أظهرت الرغبة الكبيرة التي أصبحت موجودة لدى المستثمر الجزائري لاقتحام الأسواق الدولية ولاسيما الإفريقية منها، في ظل التسهيلات التي تقدمها الحكومة على مختلف الأصعدة، رغبة منها في تنويع الاقتصاد الوطني ومواجهة آثار الصدمة البترولية.

طرح الإشكالية: تسعي الجزائر للنهوض بعمليات التصدير وذلك لمحاولة تعظيم الناتج القومي والإيرادات من اجل النهوض باقتصاد الجزائري، خاصة في ظل الأزمة العالمية الحالية والتي تتيح فرصة عظيمة للاقتصاد الجزائري في ظل تطوير مناخها الاستثماري والتصديري، وما يصاحبه من برامج لتيسير الإجراءات ووضع تحفيزات مساندة لذلك، قد تنعكس على قدرة الاقتصاد على تنمية مشاريع التصدير المحلى وتوجيهه نحو الأسواق الإقليمية و الدولية خاصة الإفريقية، وعليه تأتي هذه المقالة لتتناول مبادرات الدولة الجزائرية في تنمية وتطوير إستراتيجية تصدير للمنتجات الجزائرية نحو الأسواق الإفريقية، حيث تم طرح إشكالية المقالة وفق ما يلي:

ما هي منهجية وإستراتيجية الدولة الجزائرية التصديرية الجديدة من اجل الخروج من الأزمة الاقتصادية الحالية ؟

أهداف البحث: تهدف هذه المقالة إلي:

- معرفة الدور الذي تلعبه ترقية الصادرات خارج المحروقات في حماية الاقتصاد الوطني من الأزمة الاقتصادية الراهنة.
- معرفة إبراز أهم الوسائل و الإجراءات و التدابير التي يمكن أن تعتمد عليها إستراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

أهمية البحث:

يكتسي هذا الموضوع أهمية من خلال الضرورة الملحة في إعادة هيكلة قطاع الصادرات الوطنية، لتنويع مصادر الدخل الوطني خارج المحروقات كسياسة بديلة علي ألمدي البعيد باعتباره المحرك الأساسي للاقتصاد، والذي يؤدي إلي تحفيز الحركة التجارية المحلية، وخلق فرص العمل وخدمات جديدة وتطوير الصناعات الوطنية القادرة علي التصدير.

الخطة: من أجل معالجة إشكالية البحث فقد قمنا بتقسيم موضوع البحث إلى محاور أساسية جاءت وفق ما يلي:

المحور الأول: إستراتيجية التصدير

المحور الثاني: الإجراءات الجزائرية الجديدة للتصدير نحو الأسواق الإفريقية.

المحور الثالث: بعض التجارب الناجحة في هذا المجال

المحور الأول: إستراتيجية التصدير:

يقصد بالإستراتيجية النمط أو الأسلوب الذي تلزمه السلطات في تحريك مجالات التنمية الاقتصادية عن طريق رسم الخطوط العريضة للسياسة الإنمائية في الانتقال للاقتصاد الوطني من حالة الركود إلى حالة النمو، ويتم ذلك من خلال:

أولاً- برنامج الصادرات:

1– **تحليل موقف الصادرات**: و ذلك بان يتم إجراء تحليل كامل للموقف التصديري لكل قطاع ولكل صناعة، و بالتالي تعطي الإمكانيات التصديرية، وكذلك تحديد الإمكانيات الاستثمارية في المصانع الجديدة التي يمكن أن تخصص جزءا من إنتاجها لغرض التصدير، كذلك يجب دراسة الأسواق الخارجية.

2- **تحديد الأولويات السلعية:** تقوم الإستراتيجية على الاختيار والانتقاء وغالبا ما تتضمن اختيار عدد محدود من الصناعات غير التقليدية لإنتاجها قصد التصدير، و يكون ذلك من خلال إعطاء أولوية مطلقة للتصنيع الذي يكون بمثابة القاطرة التي تجذب وراءها الزراعة و النقل وبقية قطاعات الاقتصاد الوطني.

3– **تحديد الأولويات الجغرافية:** يتطلب هذا ضرورة إعداد البحوث التسويقية لوضع أولويات جغرافية للصادرات في ضوء الأولويات السلعية، ويجب أن يأخذ الإنتاج أذواق الأسواق الخارجية كما يجب تحليل كل سوق من هذه الأسواق، من ناحية اتجاهات الطلب، لمنافسة، الرسوم الجمركية،ا لقيود غير الجمركية، أسعار الصرف الأجنبي ومنافذ التوزيع.

4- **الأنشطة والخدمات التصديرية:** ويتمثل في حوافز غير مباشرة مثل الضريبية، ومباشرة مثل الحوافز المالية (الدعم) وكذلك عملية تمويل الصادرات من خلال توفير موارد مالية كافية لأغراض التصدير، وتكون بأسعار فائدة و شروط تفضيلية مدعومة و مدروسة من طرف البنوك.

ثانياً- الإستراتيجية الدولية:

تعتمد على التشخيص الداخلي والخارجي لتصبح أمام المؤسسة خيارات إستراتيجية، وهذا من خلال التقريب بين أهداف تدويل المؤسسة وتحليل المنافسة والبيئة المستقبلية، والإستراتيجية الدولية تعتمد أساسا على

تحليل البيئة الخارجية لتحيد الفرص الدولية من ناحية حاجيات المستهلكين، وكذلك تحديد عوامل النجاح الرئيسية لقسم السوق المختار، أما التحليل الداخلي يسمح بالوقوف على كفاءات وموارد المؤسسة، ومن الخيارات الإستراتيجية التي يمكن للمؤسسة إتباعها هي:[1]

1- **التخصص:** تتمثل هذه الإستراتيجية في تركيز جهود المؤسسة على سوق معين أو منتج محدد باستعمال ميزة التكلفة آو ميزة جودة المنتج.

2 -**النمو بالتنويع:** أي دخول المؤسسة إلى السوق بمنتجات جديدة من خلال اعتماد التنويع المركز لجذب مجموعات جدد من المستهلكين آو توسيع السوق، آو التنويع المختلط الذي يهدف إلى تقليل من المخاطر، ويعتمد على تقديم منتجات جديدة تتطلب موارد مالية وبشرية معتبرة.

المحور الثاني: الإجراءات الجزائرية الجديدة للتصدير نحو الأسواق الإفريقية

تحاول الجزائر تطوير عملية التصدير بغية تنمية الاقتصاد الوطني من جهة، ومن جهة أخري الخروج من الأزمة الاقتصادية الحالية و الناتجة عن تراجع أسعار النفط، والبحث عن أسواق في أفريقيا من أجل تنويع صادراتها خارج المحروقات، وعملت بذلك على تدعيم نشاط المؤسسات المصدرة عن طريق اتخاذ إجراءات متعددة لبلوغ هذا الهدف.

أولا-الرؤية الاقتصادية الجزائرية في إفريقيا:

تعمل الحكومة الجزائرية جاهدة في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة التي تمر بها البلاد، على تنويع الاقتصاد الوطني، استعدادا للدخول في مرحلة جديدة تتسم بنموذج اقتصادي جديد من شأنه تصحيح الاختلالات الحالية، و إعادة بعث اقتصاد وطني منتج و يخلق الثروة خارج المحروقات، بالاعتماد على إستراتيجية الاستثمارات وخلق مناخ ملائم للمستثمرين لمزاولة نشاطاتهم في السوق الوطنية، إضافة إلى فتح أسواق جديدة للمنتجات الجزائرية في البلدان الإفريقية التي تمثل أكثرها استهلاكا وأقلها إنتاجية، وكذا الاستفادة من المزايا التي توفرها القارة الإفريقية.

حيث تعتبر الجزائر أكبر بلد إفريقي وعربي وهي جزء لا يتجزأ من إفريقيا ومن مصيرها، وبناء على هذا المقوم ترى الحكومة الجزائرية انه لا يوجد أي مبرر لغياب بلادهم عن الاستثمار والتمدد في إفريقيا واستغلال الفرص التي تتيحها أسواقها، حيث لا تمثل مبادلات الجزائر مع دول القارة الإفريقية سوى 1.5% من مجموع المبادلات التجارية الخارجية، وعليه يجب من رفع نسبة المبادلات التجارية مع القارة مستغلة موقعها السياسي والجغرافي كأكبر بلد في إفريقيا وحضورها الدبلوماسي الوازن في مختلف هياكل الاتحاد الإفريقي، بمعني أخر ضرورة استثمار هذه الأهداف في حقل الأعمال وبين المتعاملين الاقتصاديين حتى يجد المسعى طريقه الحقيقي للنجاح، فإفريقيا بالنسبة للجزائر خيار مستقبلي واعد.

ولأجل ذلك التوجه كانت الجزائر قد وضعت اللبنات الأساسية لتعزيز موقعها الاستثماري والدبلوماسي بالقارة السمراء وكذا تموقع شركاتها، حيث يأتي بناء ميناء تيبارة التجاري (70 كلم غرب العاصمة الجزائرية) كتتويج لهذا المسعى، هذه المنشأة الحيوية التي تقدر تكلفة انجازها ب 3.3 مليار دولار، ويُنتظر أن تساعد حسب خبراء

اقتصاديين جزائريين البلدان الإفريقية التي لا تملك موارد لانجاز بنيتها التحتية في أقاليمها وفتح أروقة لها من اجل نقل البضائع وتنظيم مناطق الموانئ الخاصة للحمولات الكبرى والقواعد اللوجيستيكية، إضافة إلى نقل الخبرات إليها، هذا ناهيك عن دور هذا المشروع في تحقيق الاندماج الاقتصادي الإفريقي، من خلال إمكانية التقرب من السوق المشتركة لإفريقيا الشرقية والجنوبية وكذا فتح منطقة حرة للتبادل التجاري مع إفريقيا مستقبلا، مع وضع استراتيجيات تجارية مع مالي والنيجر وكذا مع المجموعة الاقتصادية لدول غرب إفريقيا، وتقود هذه الإستراتيجية شركات جزائرية رائدة في مجالاتها تعمل علي نقل استثمارات جزائرية لشركات عمومية مثل سونالغاز، اتصالات الجزائر والخطوط الجوية الجزائرية للدول الإفريقية، إضافة إلى استثمارات عملاق النفط الجزائري سوناطراك الذي تتواجد استثماراته في كل من النيجر، تشاد، موزمبيق، ليبيا وزمبابوي، والحال نفسه ينطبق على القطاع الخاص مثل مجمع سيفيتال ورائد التكنولوجيا كوندور خاصة المنتجات الإلكترونية والكهرومنزلية"، وكذا قطاع الطاقة الشمسية بإنتاج منصات للطاقة الشمسية في عديد البلدان الإفريقية، بالإضافة إلي المركب المختص في صناعة مسحوق الصابون تحت علامة «جينيال» حيث تصل طاقة الإنتاج حاليا إلى 5 أطنان من المسحوق في الساعة والذي يقوم بعمليات تصدير إلى موريتانيا وتونس والكاميرون ، فيما تتواصل المفاوضات مع النيجر والبنين للشروع في التصدير مستقبلا.[2]

ومن بين مشاريع البني التحتية التي تعول الجزائر عليها في هذا المسعى نجد الطريق العابر للصحراء الرابط بين الجزائر ولاغوس الممتد على طول 9400 كلم، وهو المشروع الذي يجسد التكامل الإفريقي بربطه بين سبعة دول افريقية هي الجزائر، مالي، تونس، تشاد، نيجيريا، بوركينا فاصو والنيجر، هذا الأخير الذي تكفلت الجزائر بتمويل وانجاز الشطر الخاص به من الطريق والبالغ 230 كلم، وهو آخر شطر لم ينجز بعد، كما تعول الجزائر أيضا على مشروع أنبوب غاز غرب أفريقيا "نيغال"، الذي يمتد من نيجيريا إلى الجزائر مرورا بالعديد من دول غرب أفريقيا ومنها سينقل الغاز إلى أوروبا، وتصل تكلفته الإجمالية حدود أل 20 مليار دولار، وينتظر أن ينقل 28 مليار متر مكعب من الغاز الطبيعي إلى القارة العجوز، هذا المشروع الممتد على أكثر من 4128 كم واجه تنفيذه صعوبات مالية منذ الإعلان عنه سنة 2002 بسبب تكلفته المرتفعة وانخفاض أسعار النفط خاصة في الفترة الحالية، ضف إلي ذلك مشروع "ميناء شرشال" الذي يعتبر أكبر ميناء للحاويات في حوض البحر الأبيض المتوسط، ليكون همزة وصل بين أفريقيا وباقي دول العالم، وينتظر أن ينطلق المشروع في النصف الأول من 2017 بقرض وإنجاز صيني بقيمة ثلاثة مليارات دولار، ويأتي هذا المشروع تسهيلًا لصعوبات نقل البضائع التي يشكو منها المصدرون الجزائريون الذين يضطرون للمرور عبر موانئ أوروبية للتوجه نحو أفريقيا.[3]

ثانيا- الجزائر وجهة جديدة للقارة الإفريقية:

إن الحكومة الجزائرية قد اقتنعت بما تحمله القارة السمراء من إمكانات مادية وبشرية قد تكون الحل لإخراجها من أزمتها الاقتصادية، خاصة بعد انهيار أسعار النفط عالمياً وتراجع الإيرادات المالية، كما أنها تضمن من خلال الولوج إلى الأسواق الناشئة في دول الساحل ووسط أفريقيا تحسين البيئة الاستثمارية، كما تعمل الحكومة على تغيير وجهة بوصلتها الاقتصادية من الشمال الأوروبي والشرق الصيني إلى الجنوب الأسمر، وتبني الجزائر "مخططها" إلى الولوج نحو السوق الأفريقية على "الدبلوماسية الاقتصادية".

ويرى الخبراء، أن الجزائر تأخرت كثيراً لتغير وجهتها الاقتصادية، وأن نجاح التواجد الاقتصادي الجزائري في أفريقيا مرهون باستثمارات حقيقية ومشاريع ضخمة، وليس مجرد تبادل للسلع، لأن هذه الاستثمارات تحتاج

لميزانيات ضخمة، لن تستطيع الخزينة العمومية تغطيتها ولا البنوك والمؤسسات المالية.

وكانت الجزائر قد دعت في قمة الاتحاد الأفريقي لسنة 2016 إلى استحداث المنطقة القارية للتبادل الحر في آفاق سنة 2018، إلا أن مساعي الجزائر لدخول السوق الأفريقية تواجه عقبات عديدة، منها المنافسة الشديدة من دول كثيرة، كالمغرب التي سبقت الجزائر في هذا المجال كذلك الدول الأجنبية المتقدمة، كما يتوجب على الجزائر أيضا تعديل القوانين التي تمنع تحويل الأموال إلى الخارج، وتعتبر "نيجيريا وجنوب أفريقيا، هي الوجهة الأمثل للجزائر في الوقت الراهن في ظل التقارب الحاصل سياسياً، بالإضافة إلى انفتاحهما اقتصادياً مقارنة مع الدول الأخرى، حيث الهيمنة الفرنسية والألمانية.[4]

إن بنك الجزائر يجب أن يتفتح على المعاملات المصرفية الدولية، بتسهيل طرق الدفع والتسديد بين الجزائر والدول الأجنبية لتسهيل المبادلات التجارية والتحفيز على إقامة استثمارات داخل وخارج الجزائر، كما أن العديد من رجال الأعمال الجزائريين يرغبون في إقامة استثمارات ونسج علاقات شراكة تسمح بتصدير المنتجات الجزائرية إلى إفريقيا مع رجال الأعمال الأفارقة.

ولإنجاح هذه العملية في حال تجسيد هذه الاستثمارات وتسهيلها، فمن الضروري فتح بنك جزائري بالبلدان الإفريقية الشريكة مع الجزائر، مثلما فعلته دول الجوار التي فتحت فروعا لبنوكها بهذه الدول، ولتسهيل حركة رؤوس الأموال في المبادلات التجارية ومنح القروض للمؤسسات الجزائرية الراغبة في الاستثمار بهذه الدول الإفريقية، بالإضافة إلي تسهيل العمليات الاستثمارية والتجارية و التعاملات المصرفية الخاصة برجال الأعمال و المؤسسات الجزائرية الراغبة في دخول الأسواق الإفريقية وتصدير منتجاتهم، وهذا ما سطرته الدولة ضمن التوجهات الجديدة للاقتصاد بإنعاش الصادرات خارج المحروقات، من أجل إقامة علاقات اقتصادية وتجارية قوية في سبيل تصدير المنتجات الجزائرية للأسواق الإفريقية التي لا زالت أسواقا عذراء بحاجة إلى عدة منتجات خاصة في مجال الطاقة، حيث أن أكثر من 600 مليون إفريقي اليوم يعيشون بدون كهرباء وبدون غاز، فهذه الأسواق تحصي اليوم مليار و200 مليون نسمة، وهو رقم مؤهل للارتفاع، ليصل إلى مليار ونصف مليار نسمة في غضون سنة 2030، وهو عدد هائل يمكن للمؤسسات الجزائرية إضافته ضمن زبائنها.[5]

و تبقى الأسواق الإفريقية أهم زبون يمكن للجزائر أن تستحوذ على حصص سوقه، لأن المنتجات الجزائرية قادرة على منافسة المنتجات الحالية المتداولة بهذه الأسواق والقادمة من المغرب، الصين وتركيا، في الوقت الذي تبقى الشروط الكبيرة التي تشترطها الدول الأوروبية من حيث الجودة والنوعية والتي لا تعيق كثيرا عمليات دخول المنتجات الجزائرية إلى هذه الدول التي تفرض مطابقة المنتجات المستوردة لمقاييسها الأوروبية.

وقد بدأت بعض المؤسسات الجزائرية بالتصدير وفتح فروع في بعض الدول الإفريقية بطريقة فردية و هذا الأمر ليس مستحيلا بل يستدعي تغيير الذهنيات والثقة بالنفس لاقتحام هذه الأسواق عن طريق التصدير أولا، ثم الاستثمار في المرحلة الثانية، فتركيا والصين اللتين بدأتا بتصدير منتجاتهما لدول العالم الثالث قد أصبحتا بعد سنوات وجيزة قوتين اقتصاديتين، بالرغم من تواضع منتجاتهما.

كما يري بعض الخبراء الاقتصاديين بأن الجزائر وعلى عكس العديد من البلدان المتواجدة بالأسواق الإفريقية، لها إمكانيات هائلة تؤهلها للسيطرة على حصص هذه الأسواق بفضل قرب مسافتها منها وحدودها البرية السبعة مع إفريقيا، خاصة عند استلام طريق الساحل وميناء شرشال والمنطقة الحرة بتمنراست، مما سيسهل من عمليات التصدير ونقل البضائع بسرعة وبأقل تكلفة.

ثالثا- تطوير البنية الأساسية للتصدير:

تم تأسيس الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE) بموجب قانون المالية لسنة 1996، حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية، كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات، ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير، يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة.

وهناك خمس مجالات إعانة مقررة: [6]

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية؛
- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج؛
- جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية؛
- تكاليف النقل الدولي لرفع وشحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير؛
- تمويل التكاليف المتعلقة بتكييف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.

وطبقا للمرسوم التنفيذي رقم 08 -07 المؤرخ في 9 جانفي 2008، المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 96 – 205 المؤرخ في 5 جوان 1996، فالحساب الخاص رقم 302 – 084 المعنون "صندوق خاص لترقية الصادرات، يتكفل بــ: [7]

- جزء من تكاليف ذات صلة بدراسة الأسواق الخارجية، وإعلام المصدرين ودراسة من أجل تحسين وتطوير نوعية المنتجات والسلع والخدمات الموجهة للتصدير؛
- جزء من تكاليف مشاركة المصدرين في المعارض والصالونات والصالونات المتخصصة في الخارج، وكذا التكفل بتكاليف مشاركة المؤسسات في منتديات تقنية دولية؛
- التكفل الجزئي موجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لإعداد تشخيص التصدير واستحداث هيئة لذلك داخل تنظيمها الإداري؛
- التكفل جزئيا بجزء من تكاليف استكشاف الأسواق الخارجية، وكذا مساعدتهم لتثبيت علامتهم التجارية في الأسواق الخارجية؛
- المساعدة على نشر وتوزيع دعائم ترقية المنتجات والسلع والخدمات الموجهة للتصدير، وعلى استعمال التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال (استحداث مواقع الكترونية "واب")؛
- المساعدة لاستحداث علامات تجارية والتكفل بتكاليف ومصاريف حماية المنتجات الموجهة للتصدير في الخارج "العلامات والعلامات التجارية، براءات الاختراع"، وكذا تمويل الجوائز والميداليات والتشريفات التي تمنح سنويا للمصدرين الأوائل ومكافآت لأحسن الأبحاث الجامعية حول الصادرات خارج المحروقات؛
- المساعدة على تنفيذ وتطبيق برامج موجهة للتكوين في مهن التصدير؛
- التكفل بجزء من تكاليف النقل الخاصة بتصدير المنتجات والسلع سريعة التلف أو على مسافات بعيدة.

بالإضافة إلي ما سبق يجب تطوير هيئات وقطاعات مختلفة، نذكر منها: [8]

3-1-قطاع التجارة الخارجية:

- إنشاء إدارة خاصة لحل مشاكل المصدرين؛
- تقديم المقترحات والتوصيات لتطوير عمليات التصدير؛

- سن تشريعات و قوانين لحماية المنتج الجزائري وحقوق المصدرين؛
- توجيهات الحكومة وإدراجها في خطط تنفيذية؛
- تعاون القطاع العام مع القطاع الخاص في كل مجال خاص بالتصدير؛
- إدارة المشكلات التجارية مثل الدعم والمضاربة؛
- التدريب الداخلي والخارجي؛
-وضع إستراتيجية واضحة للتصدير؛
- خطة تطوير الحماية القانونية للمنتج على أسس محددة ومن خلال دراسة إنشاء كيانات قانونية؛
- إنشاء قواعد معلومات للمصدرين.

3-2- الهيئة العامة للرقابة على الصادرات:

- تطوير معامل الهيئة الكيماوية والصناعية؛
- توجيه الفحوص على المواد المستوردة؛
- تطوير دورة الهيئة في فحص الصادرات؛
- تطوير نظام المعلومات بالهيئة؛
- إيجاد برامج تدريبية للعاملين؛
- تطوير ونشر المواصفات القياسية؛
- مراجعة معايير الجودة؛
- نشر قوانين الرقابة على الواردات والصادرات.

3-3- مركز تنمية الصادرات:

- جمع ونشر المعلومات التجارية؛
- إجراء بحوث التقييم وإمكانيات التصدير؛
-عقد برامج تدريبية؛
-وضع إطار ثابت لتعاون المركز مع باقي أجهزة الوزارة؛
-الاستعانة بالخبرات العالمية؛
-إصدار نشرة شهرية عن الصادرات.

3-4- تدعيم التحرك الدولي من أجل تنمية الصادرات:

- دعم جهود القطاع الخاص التصديري من خلال مرافقة الحكومية للمؤسسات نحو الأسواق الإفريقية؛
- إنشاء المراكز للتجارة الخارجية وتوفير بيانات عن الشركات والأسواق الإفريقية والتعاقد مع شركات تسويقية دولية آو إقليمية والبعثات الترويجية؛
- إنشاء مراكز تجارة للمنتجات الجزائرية والاشتراك في المعارض والأسواق الإفريقية وإيجاد كيان قوى يتابع المناقصات الحكومية؛
- الاستفادة من مساعدات الدول المتقدمة ومساعدة قطاع الخدمات وإدارة المصدرين وتحسين المعاملة التفضيلية؛

- الاهتمام بالتجارة الإلكترونية وإنشاء مناطق للتجارة الحرة العربية وكذا مراكز لتخزين المنتجات بمقاييس عالمية؛

- إنشاء خليتي متابعة لعملية التصدير إحداهما بإشراف وزير التجارة والثانية تحت وصاية الوزارة الأولى لتلقي المقترحات وتفعيل الحلول.

4-**الجزائر تراهن على الأسواق الأفريقية**:

تعتبر السوق الأفريقية من أهم الأسواق في العالم، وتتميز هذه السوق بكونها سوقاً مستوردة، خصوصًا للمنتجات تامة الصنع، فهذه السوق الكبيرة مستقبل جيد للصناعات الجزائرية، ولهذا لم تعد الجزائر تخفي رغبتها الواضحة في تقوية علاقتها في القارة الإفريقية، التي ترى فيها فرصة ذهبية لتقوية وتوسيع اقتصادها، معتمدة في ذلك على بناء علاقات اقتصادية مع الدول الإفريقية، من خلال تحركاتها الدبلوماسية والاقتصادية.

كما يجب علي الجزائر أن تضع خطة إستراتيجية فعالة تقوم علي عدة مراحل، اقترحها كالتالي:

1- المرحلة الأولي: ترتيب زيارات وبعثات تجارية تقودها الحكومة إلى الأسواق الإفريقية لاكتشاف الفرص وتحديد السلع التي يمكن أن تلبي احتياجات تلك الأسواق، أو تفعيل السفارات للحصول على معلومات عن هذه الدول واحتياجاتها من السلع والخدمات.

2- المرحلة الثانية: تركز الخطة علي عقد الاتفاقيات التجارية مع بعض الدول لمضاعفة الصادرات كمرحلة أولى، على أن يعقبها مجموعة ثانية من الدول بعد ذلك، كما يجب أن يتم التركيز على أكبر القطاعات التصديرية، والتي يمكن أن تحقق صادراتها طفرة كبيرة في أسواق الدول الإفريقية.

3- المرحلة الثالثة: أما المحور الثالث من الخطة، فيتضمن تأجير مجموعة من المخازن في أسواق الدول لاستيعاب ما يسمي بالبضاعة الحاضرة لان السوق الأفريقية هي سوق البضاعة الحاضرة، والسبب في تفوق الواردات الصينية هو وجود مخازن لبضائعها في كل الأسواق التي تغزوها.

4- المرحلة الرابعة: ويتعلق المحور الرابع من الخطة بالشحن والنقل، حيث يجب التعاقد مع شركات الملاحة العالمية المتخصصة في الشحن لأفريقيا، وبحيث تكلف هذه الشركات بمسئولية نقل البضائع إلي الدول الإفريقية، لضمان وتأمين الصادرات الجزائرية إلى السوق الإفريقية.

5- المرحلة الخامسة: المطالبة بضرورة تفعيل دور البنوك لتقديم قائمة بالخدمات البنكية التي يمكن تقديمها للمصدرين الجزائريين، وعلى رأسها تمويل الواردات الأفريقية من الجزائر.

المحور الثاني: بعض التجارب الناجحة في هذا المجال

يمكن لنا أن نستعرض بعض التجارب والخطوات الناجحة التي تمت في طريق تعزيز التعاون بين الدول الأجنبية والعربية ودول إفريقيا في مجالات عدة أهمها قطاع التصدير، نذكر منها:

أولا- الاستثمارات الصينية بإفريقيا: كيف نجحت الصين في كسب القارة الإفريقية؟:[9]

ساهمت الصين في القضاء على الفقر بإفريقيا أكثر من غيرها، فالاستثمارات الصينية ساعدت على تنويع التنمية ووطدت أساسها ورفعت من مستوى التنمية المستقلة وحسّنت قدرة الأفارقة جزئيًا على المنافسة، حيث جاء الترحيب الإفريقي بالشراكة الاقتصادية مع الصين نتيجة لبحث عن شريك اقتصادي وسياسي يحترم لهم خصوصياتهم الثقافية والاجتماعية، بعد أن عاش الأفارقة ردحًا من الزمن وهم يعانون خيبة أمل جرّاء الضربات الموجعة التي تلقوها من الاستعمار الغربي الذي حرم بلادهم حتى بعد الاستقلال من شراكة ثنائية، ومن استغلال لموارد قارتهم، كما اتضح للصينيين أن الأفارقة يمتازون عن غيرهم بضعف القدرة الشرائية بسبب انتشار الفقر، لذلك اعتمدوا أساسًا في رؤيتهم التجارية والتسويقية على جعل السلعة الصينية أرخص ما في المتناول، وهو ما تحقق بالفعل إذ أدى غزو البضائع الصينية للأسواق بالشركات الغربية الكبيرة إلى الشكوى من عدم قدرتها على المنافسة وأصبح هناك توقع سائد بأن شروق الصين هو غروب للغرب.

كذلك اعتمدت الصين على تغليب لغة المصلحة المتبادلة والاحترام والمساواة دون التدخل في شؤون الآخرين، مع تبني منطق مختلف عن السياسة المالية الغربية في التعامل مع دول إفريقيا، يتجلى ذلك في القروض الميسرة والاستثمارات دون شروط إضافة للمساعدات الجزيلة والتي عادة ما تكون في الغالب مساعدات عينية ملموسة، فعادة يتم وضع هذه الأموال في حسابات مضمونة في بكين ثم يتم وضع قائمة بمشاريع البنية التحتية المطلوبة، وتحصل الشركات الصينية علي عقود لبنائها وهنا يتم تحويل الأموال إلى حسابات هذه الشركات، وهكذا تحصل في النهاية إفريقيا على الطرق والموانئ، الملاعب، المستشفيات والبني التحتية... الخ، و بهذا تحصلت الصين على سمعة طيبة وامتنان الشعوب الإفريقية لمجهوداتها الطيبة.

ونظرا لأوجه التشابه بين ثقافة الصينيين وثقافة الأفارقة، ففتحت لها ذراعيها حتى غدت بعد حين أكبر شريك تجاري لإفريقيا، ولعل ذلك عائد في أساسه إلى الطفرة الاقتصادية الصينية بتطوراتها المذهلة، والتي تتقاطع في كثير من بداياتها مع الكثير من الاقتصاديات الإفريقية التي شهدت مؤخرًا نموًا باهرًا وصل في بعض الحالات إلى معدل سنوي مرتفع (6% في نيجيريا)، ولعل التشابه في البدايات والمحن والصراع ضد المستعمر (أفضى بالأفارقة إلى اعتبار الصين حليفًا استراتيجيًا وشريكًا اقتصاديًا متقدمًا.

كما تبنت الرؤية الاقتصادية الصينية أساسًا على مجموعة من العوامل المهمة والتي يأتي في أولويتها ضمان التزود بالطاقة والمواد الخام التي تحرك عجلة الاقتصاد الصيني ذي الاحتياجات الهائلة لموارد الطاقة (تُعتبر الصين ثاني أكبر مستهلك للوقود في العالم بعد الولايات المتحدة الأميركية)، دون أن نغفل الرغبة العارمة لقطب اقتصادي رئيسي في النظام التجاري العالمي كالصين في إيجاد موطئ قدم لها في قارة يكتسب جزء كبير من سكانها صفة المجتمع الاستهلاكي، هذا بالإضافة إلى أن كسب الدول الإفريقية يحقق للصين دعمًا وقوة سياسية في المحافل الدولية، وتقوم رؤية الصين الاقتصادية على أساس أن قضية الانفتاح على إفريقيا هي عقيدة اقتصادية وسياسية واجتماعية، مثلما هي مصيرية أيضًا، ومتعلقة بالامتداد الثقافي والتاريخي لكلا الطرفين، فالصين تسعى إلى تذليل كافة المصاعب والمخاطر ومواجهة التحديات مع خلق الفرص من أجل تعميق الانفتاح والمزيد من الإصلاح والنهوض بعوامل الإنتاج والاستغلال الأمثل لموارد الشريك الإفريقي، كذلك فإن التجارة بين الطرفين تتيح للقارة السمراء الحصول على بضائع متنوعة وبأسعار تنافسية في متناول الجميع، فضلاً عن توفير المزيد من الاستثمارات التي تحتاجها لاقتصادها كما ستتاح لها الفرصة لتنويع علاقاتها الاقتصادية مع العالم، وتحقيق أحلامها في النهضة الاقتصادية خاصة وأن المساعدات الصينية يتم منحها من دون ضغوط أو شروط سياسية.

في إدارة وتأهيل المشاريع تمتاز الشركات الصينية عن غيرها بثلاثية: المال والخبرة والعمال، على غير عادة الشركات الغربية التي كانت تأتي بالمال والخبرة ولكنها غالبًا ما تستعين بالعمال من نفس البلدان المستقبلة للاستثمار (تفرض أنغولا على الشركات الصينية أن يكون 30% من القوة البشرية على الأقل في كل مشروع جديد من الأيدي العاملة المحلية)، هذا التقليد الصيني له مضاره الجسيمة وله منافعه المثمرة، فالقوة العاملة الصينية مدربة تدريبًا جيدًا وتتمتع بإنتاجية عالية وهو ما يؤهلها للقيام بالأعمال على أكمل وجه، ولكن هذا النوع من العمالة الوافدة إلى بلدان غالبًا ما تعاني من نسب بطالة مرتفعة يشكّل عائقًا أمام القضاء على مشكل البطالة المتراكمة .

كانت الصين في بداية تغلغلها في القارة الإفريقية تعقد صفقاتها التجارية بمنطق اقتصادي يقتضي شراء النفط والمواد الخام مقابل تطوير البنية التحتية، وذلك لاختراق الاحتكار الاقتصادي الذي فرضته الدول الغربية على إفريقيا، كذلك فإن عدم تدخل الصين في الشؤون الداخلية لأية دولة إفريقية وعرضها للقروض والمنح والمساعدات دون اشتراطات لأية إصلاحات اقتصادية أو سياسية وقيامها إلى جانب ذلك بمنح مظلة دبلوماسية لشركائها التجاريين الرئيسيين في القارة الإفريقية، قد أكسبها مصداقية عالية وقبولاً لدى الأوساط الشعبية الإفريقية التي تذكر للصين أنها لم تكن إمبراطورية استعمارية تعيش على نهب الثروات وبيع البشر وتدمير البلدان الأخرى، على غرار الكثير من الدول الأوروبية التي ساهمت في الماضي والحاضر في تخلف إفريقيا وضياعها،

ولتعزيز العلاقات التجارية و الاستثمارية بين الصين و البلدان الإفريقية في القطاعين العام و الخاص، بادرت الصين إلي إنشاء منتدى التعاون الصيني- الإفريقي سنة 2000، و قد أصبح اليوم يضم في عضويته أكثر من 45 دولة افريقية، مما أسهم في ترسيخ التغلغل الصيني في إفريقيا في مسار سريع، حيث نمت التجارة الثنائية بين الصين وإفريقيا من 10.6 مليارات دولار في عام 2000 إلى 160 مليار دولار في عام 2011.

في عام 2012 صادق المنتدى الخامس للتعاون الإفريقي الصيني في بكين على خطة عمل للفترة ما بين 2013-2015 تقضي بحصول الدول الإفريقية على قروض مالية ميسرة من الصين بـ20 مليارًا من الدولارات لتطوير البنى التحتية، الزراعية والصناعي، وقد تقرر كذلك أن تساعد الصين الدول الإفريقية على تحقيق التنمية الذاتية والتنمية المستدامة، إضافة إلى تدريب الصين لـ30 ألف كادر من الدول الإفريقية في مختلف المجالات، مع فتح الباب لتوفير 18 ألف منحة دراسية للطلاب الأفارقة، حيث تبني الصين رؤيتها على أساس أن "الغزو الثقافي" هو البديل المضمون ليرى الأفارقة الوجه الحقيقي للصين صاحبة الحضارة العريقة وليست القوة الاقتصادية التي جاءت لاستنزاف موارد القارة، حيث بدأت بكين منذ 2009 مشروعًا ضخمًا للمنح الدراسية وصل بمقتضاه عدد الطلبة الأفارقة في الجامعات الصينية لحوالي 12 ألف طالب يدرسون على نفقة الصين.

من أبرز الدول المستفيدة من التبادل التجاري الصيني-الإفريقي أنغولا الشريك الإفريقي الأكبر للصين بحجم تجارة بلغ 17.66 مليارات دولار، تليها جنوب إفريقيا 16.6 مليارات، السودان 6.39 مليارات، مصر 5.86 مليارات ونيجيريا 6.37 مليارات، كما تستورد الصين من إفريقيا منتجات زراعية بنحو 2.33 مليارات دولار، من بينها: القطن والبرتقال من مصر، الكاكاو من غانا، البن من أوغندا، الزيتون من تونس، السمسم من إثيوبيا والخمور من جنوب إفريقيا، بالإضافة إلى الفوسفات والحديد والنحاس والبترول خاصة من أنجولا والسودان ونيجيريا، إضافة للجلود والرخام والنسيج والمعادن ومنتجات الأخشاب من بعض الدول الإفريقية الأخرى.

أنشأت الصين في إفريقيا 3300 كم من الطرق و30 مستشفى و50 مدرسة و100 محطة لتوليد الطاقة في أكثر من 40 دولة إفريقية، ويقدر عدد الشركات الصينية أو فروعها بأكثر من 2000 شركة (كان عددها 700

عام 2005)، كلها نشطة في مجال الزراعة والتعدين والبناء والتعمير وقطاعي التجارة والاستثمار ومعالجة منتجات الموارد والتصنيع والدعم اللوجستي التجاري، هذا بالإضافة إلى العمال والخبراء الصينيين وكذلك التجار والأطباء، حيث أرسلت الصين ما يقارب 1600 طبيب إلى المناطق الريفية الإفريقية، في ربيع عام 2008 وقّعت الصين والكونغو اتفاقية اقتصادية في مجال التعدين تحصل الصين بموجبها على 11 مليون طن من النحاس و620 ألف طن من الكوبالت خلال الـ25 عامًا القادمة مقابل مد 3000 كم من السكك الحديدية ورصف 3200 كم من الطرق، وبناء مئات العيادات والمستشفيات والمدارس وجامعتين،كما ترتقي العلاقات الصينية-الجزائرية إلى مستوى الشراكة الإستراتيجية، وتقدر العمالة الصينية في الجزائر بنحو 30 ألفًا مختلف المجالات (الطاقة، البناء، التكنولوجيا والري) موزعين على أكثر من 50 شركة صينية. [10]

خلاصة ما سبق نقول أن الصين ساهمت نسبيا في القضاء على الفقر في إفريقيا أكثر من غيرها من المستثمرين، وأن الاستثمارات والمساعدات الصينية في مجالات التنمية ساعدت على تنويع التنمية الاقتصادية في البلدان الإفريقية، ووطدت الأساس للتنمية الاقتصادية في القارة ورفعت من قدرتها على التنمية المستقلة، وحسّنت من قدرة الأفارقة جزئيًا على المنافسة في المجال الاقتصادي العالمي، ودفعت بالشركات الصينية إلى عولمة التنمية والاقتصاد المالي، بل قد تمددت الأنشطة الاستثمارية في مجالات الزراعة والتعدين والبناء إلى المعالجة المكثفة للقمامة والمخلفات والتصنيع والتمويل والعقارات.

ثانيا- الاستثمار والتجارة بين الدول العربية والإفريقية:

فرص الاستثمار في أفريقيا عديدة ومتعددة ويعتبر مجال استخراج المعادن الثمينة والرخيصة مجالا خصبا للمنافسة بين المستثمرين في استغلال هذه الثروات الضخمة، والتي زاد الطلب العالمي عليها مثل الحديد والنحاس والبوكسايت واليورانيوم والزئبق والبلاتين والكروم والذهب والماس، وتعتبر جنوب أفريقيا وجمهورية الكونغو الديمقراطية المصدر الأول للكوبالت والبلاتين وتعتبر غينيا المصدر الأول للبوكسايت والذهب الأسود متمركز في جنوب السودان وانجولا وكثير من الدول الإفريقية تتمتع بثروات هائلة من الذهب من شرق أفريقيا إلى جنوب أفريقيا ومن شمالها إلى غربها .

أما فرص الاستثمار في المجال الزراعي في إفريقيا يعتبر واعدا أيضا، وخصوصا لتوفر الأراضي الخصبة والمياه المتدفقة يجعل من أفريقيا سلة الغذاء العالم، ومن المعلوم أن الدول العربية استوردت 58مليون طن من احتياجاتها من الحبوب في عام 2007م، وهذا يسمح للاستثمار العربي أن يغطي احتياجاته من الغذاء من خلال الاستثمار في أفريقيا بأقل التكاليف ليضمن الأمن الغذائي للعالم العربي برمته، وتعتبر زراعة القطن هي من أكثر المزروعات المنتشرة في أفريقيا وهي ثاني مصدر للقطن في العالم، وهذا يجعل من فرص الاستثمار في مجال النسيج واعدا أيضا خصوصا أن أغلب الدول العربية تستورد الملابس إما من الصين أو أوربا أو أمريكا وبعض الدول الأسيوية، وهذا يقلل من حدة ارتفاع أسعار هذه الملابس إذا ما دخل إلى السوق منافس ضخم يملك القطن والعتاد والعدة للمنافسة العالمية.

ومن نماذج الاستثمارات العربية الرائدة في أفريقيا هي:[11]

1- شركة" المقاولون العرب" (مصر): استثمرت الشركة في مقاولات الطرق والمباني في نيجيريا، غانا، غينيا الاستوائية، بنين، الكاميرون، تشاد، بوتسوانا، رواندا وأوغندا، وبدأت الشركة أعمالها بأفريقيا في عام 1991 برأس مال قدره 100 مليون دولار، وتعمل شركة" المقاولون العرب "بالشراكة مع القطاع الخاص الأفريقي.

2-شركة السويدي للكابلات (مصر): استثمرت الشركة في قطاع الطاقة والكهرباء في أفريقيا وأنشأت مصانع في كل من :غانا، زامبيا، إثيوبيا، كينيا، نيجيريا، سيراليون وأوغندا، لإنتاج عدادات قياس الطاقة الكهربائية وملحقاتها.

3-شركة أوراسكوم تيليكوم (مصر): تعمل الشركة في زيمبابوي وأسست في عام 2008 "تيلسيل جلوب" للاستثمار في شبكات الهاتف المحمول في أفريقيا، كما تمكنت الشركة من الاستحواذ على ثلاث شركات في بوروندي وأفريقيا الوسطى وناميبيا.

4-التجاري وفا بنك (المغرب): لدى البنك فرع في السنغال يحتل المرتبة الأولى بحصة في السوق تعادل حوالي 29%، كما أقدم على شراء 51% من رأسمال بنك مالي الدولي، ثاني أكبر بنك في مالي وقد أبرم البنك في نوفمبر 2008 صفقة لشراء جميع فروع المجموعة الفرنسية " القرض الفلاحي" في أفريقيا، وتمكن البنك عبر هذه الصفقة من شراء حصة الأغلبية في شبكة مصرفية تضم 5 بنوك أفريقية بقيمة 250 مليون يورو.

5-اتصالات المغرب (المغرب): اقتنت الشركة 51% من رأسمال" أوناتيل للاتصالات" (بوركينا فاسو) في عام 2006 بقيمة 220 مليون يورو، وفي عام 2007 اقتنت 51% من رأسمال "جابون للاتصالات" (الجابون) بقيمة 61 مليون يورو، كما اقتنت 51% من" "سوتيلما" (مالي) في يناير 2009 بقيمة 252 مليون يورو، وتعمل اتصالات المغرب في تلك الدول الثلاث بالشراكة مع القطاع العام.

6-مجموعة أونا -أومنيوم شمال أفريقيا (المغرب): يشمل مجال نشاط المجموعة في أفريقيا الصناعات الغذائية، قطاع المناجم والصناعات المعدنية والمصارف، تعمل شركة مناجم التابعة للمجموعة في جمهورية الكونجو الديمقراطية بالشراكة مع كوستامين الكونغولية والتي لديها رخصتين لتنقيب الكوبالت، وحصلت شركة لسيور كريستال التابعة للمجموعة وبالشراكة مع لسيور فرنسا على نسبة 34% من شركة "مصفاة أفريقيا" المتخصصة في تكرير النفط.

7-شركة زين (الكويت): قامت الشركة في عام 2007 بشراء 75% من أسهم شركة" ويسترن تيليسيستمز ليمتد " في غانا مقابل 120 مليون دولار، وتعمل شركة زين بالشراكة مع كل من القطاع الخاص والحكومات في 15 دولة إفريقية، وقد استثمرت شركة زين في القارة الأفريقية حتى عام 2008 حوالي 7 مليار دولار ولديها 36,9 مليون مشترك، وتعتبر الرائدة في مجال الاتصالات في 11 من أصل 15دولة أفريقية التي تتواجد فيها.

8-مجموعة الخرافي (الكويت): استثمرت المجموعة في أفريقيا منذ أوائل عام 1990 في قطاع السياحة وبناء وإدارة الفنادق والمنتجعات، وقطاع الزراعة وقطاع المقاولات بحجم استثمارات يبلغ حوالي 500 مليون دولار.

9 -الشركة الكويتية الإفريقية للاستثمار(الكويت): استثمرت الشركة في أفريقيا (السنغال) منذ عام2006 في القطاع المالي، القطاع العقاري والقطاع السياحي، ويبلغ حجم استثمارات الشركة في أفريقيا (السنغال، المغرب والجزائر) نحو 155مليون.

10-شركة استثمار رأس الخيمة للمعادن (الإمارات): بدأت هذه الشركة أعمالها بالشراكة مع القطاع الخاص المحلي والأجنبي في أبريل 2007 باستثمار قدره 30 مليون دولار، وامتلكت حق استغلال مناجم النحاس والكوبلت والجير بمنطقة "لوبومباشي" في جمهورية الكونجو الديمقراطية.

11-شركة اتصالات (الإماراتت): توجد "اتصالات" في السوق الأفريقي منذ عام 2005 حيث تمتلك الشركة تسع شبكات للمحمول في أفريقيا، وتعمل بالشراكة مع الحكومات والقطاع الخاص المحلي، وتقوم بالتفاوض في عدد آخر من الدول الأفريقية للحصول على التراخيص للعمل بها.

12-مؤسسة موانئ دبي العالمية (الإمارات): قامت المؤسسة في أكتوبر 2007 بتوقيع اتفاقية تشغيل وتطوير محطات الحاويات بدكار في السنغال، وتمتلك الشركة حوالي 90% من أسهم ميناء داكار بجمهورية السنغال باستثمار بلغ حوالي 75 مليون يورو، كما تمتلك عدداً من الفنادق في جنوب أفريقيا.

خاتمة:

تشهد الجزائر على خلفية استمرار تهاوي أسعار المحروقات والآثار المالية الناجمة عن هذه الصدمة الخارجية، أزمة اقتصادية تحاول الخروج منها دون أثار سلبية مترتبة عنها، حيث قد أدركت الحكومة أنه لا مجال للاستمرار في الاعتماد على الريع البترولي، ولابد من التوجه نحو الإمكانيات الاقتصادية الحقيقية للبلاد، والسماح للمتعاملين الجزائريين للقيام بعرض وترويج منتجات ذات جودة ونوعية و التي تتماشى مع المقاييس والمعايير الدولية المعمول بها نحو الأسواق الإفريقية، فالجزائر تملك من الطاقات الطبيعية والبشرية النوعية ما يؤهلها لانتزاع حصتها من الأسواق الإقليمية و حتى الأسواق العالمية والمحافظة عليها.

علي ضوء ما سبق يمكن التوصل إلي النتائج التالية:

- يجب علي المتعاملين الاقتصاديين اعتماد لمعايير النجاعة الاقتصادية وتبني شروط النوعية لإنتاج مواد منافسة، مع ضرورة تطوير النسيج الصناعي وتحديد المهن القابلة لإنتاج مواد قابلة للتصدير وتطويرها.
- يجب تنويع وترقية التصدير إلى جانب التحفيزات الضريبية لتشجيع التصدير خارج المحروقات.
- ضرورة تبني كل الفاعلين من متعاملين اقتصاديين وهيئات معنية بفعل التصدير، قصد تهيئة محيط متكامل يشجع على تطوير الصادرات خارج المحروقات.
- ضرورة تواجد البنوك الجزائرية في الخارج وتوفير القواعد اللوجيستية لعملية التصدير(التخزين والشحن... الخ).
- أن الإرادة القائمة لتنويع الصادرات الجزائرية وتطوير التصدير خارج المحروقات، يتطلب أيضا وعيا جماعيا برهانات وتحديات المستقبل، والاستعداد لمجابهة ذلك بكل عزيمة وقوة.

المراجع والإحالات:

1- حمشة عبد الحميد، تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة: دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة،2012/2013، ص:.57

2- المرجع نفسه، ص:58

3- http://www.elkhabar.com/press/article/14018/#sthash.XZesWwd5.XxWJFzpD.dpuf

4-http://www.almaghribtoday.net/314

5- مقالة علي الموقع الالكتروني: 6www.djazairess.com/alahrar/11677

6- مقالة علي الموقع الالكترونيhttp://www.almaghribtoday.net/318/030514 :

7- من موقع الجاكس WWW ALGEX.DZ

8- http://www.mincommerce.gov.dz/?minc -

9- محمد داوود، أهم الصعوبات التي تواجه عملية التصدير، مقالة علي الموقع الالكتروني:

https://sites.google.com/site/egyptexportergroup/Home/h

10-ا لشيخ بأي حبيب، الاستثمارات الصينية بإفريقيا: كيف نجحت الصين في كسب القارة الإفريقية ؟، مجلة الجزيرة للدراسات، 10/ابريل/2014، علي الموقع الالكتروني: http://www.studies.aljazeera.net

11-المرجع نفسه.

12- سامي محمد السياغي، التعاون الاقتصادي والتجاري بين أفريقيا والعالم العربي: "بين تحديات الواقع وفرص بناء المستقبل"، ورقة عمل مقدمة لاجتماع غرف التجارة والصناعة في أفريقيا والعالم العربي، الرباط، المملكة المغربية، 2012، ص ص:21-22.